



Export Trade Development Board
Commission pour l'expansion du
commerce extérieur

ANNUAL REPORT 1982

EXPORT TRADE DEVELOPMENT BOARD

ANNUAL REPORT

1982



Export Trade Development Board
Commission pour l'expansion du
commerce extérieur

Chairman Roger E. Hatch
240 Sparks Street
Ottawa, Ontario K1A 0H5
(613) 995-2798

Président Roger E. Hatch
240 rue Sparks
Ottawa, Ontario K1A 0H5
(613) 995-2798

The Honourable Edward C. Lumley, P.C., M.P.
Minister of State for International Trade
House of Commons, Room 430-N
Ottawa, Ontario
K1A 0A6

Dear Mr. Lumley:

I take pleasure in presenting herewith the Annual Report of the Export Trade Development Board following its first year of operation, commencing September 1981.

Yours sincerely,

Roger E. Hatch



CHAIRMAN'S STATEMENT

The opportunity to chair the group of senior business, labour and Government representatives who are working together to improve our country's export performance in these difficult economic times has proved both challenging and stimulating. I believe that the Export Trade Development Board's first year of operation can be counted a success both in terms of the dedication of its members and the work accomplished. We have reviewed and discussed a considerable number of high priority export issues and have put forward our recommendations to the federal government. I trust that the Minister of State for International Trade and his cabinet colleagues have found these recommendations helpful in the formulation of government policy.

I would like to express my sincere appreciation to Minister Lumley for the support extended to the Board throughout its first year of operation, and especially for the considerable time and effort he has taken to exchange views with members on a variety of important trade issues.

As the Board's work proceeds I look forward to continued interaction between representatives of business, labour, academia and government in order to formulate pertinent recommendations leading to dynamic and forward looking export development policies.

A handwritten signature in dark ink, consisting of a stylized, cursive script. The signature is positioned below the text of the statement.

A. CANADA'S EXPORT PERFORMANCE

Canada's merchandise trade surplus remains one of the few bright spots in an otherwise gloomy economic performance over the past three years. The surplus hit a record level of \$4.1 billion in 1979, only to bounce to an all-time high of \$8.6 billion in 1980. The 1981 surplus came in at a surprising \$7.0 billion, and that figure has already been eclipsed by first half 1982 results. In spite of the global economic slowdown, Canada is on the way to a trade surplus of some \$15 billion by the end of 1982.

Credit for this remarkable performance cannot, of course, be claimed by the Export Trade Development Board. The decline of the Canadian dollar and the aggressiveness of Canadian exporters are more likely candidates. Furthermore, an examination of the figures behind the surplus shows that it has been caused not so much by growth in Canada's exports as by a decline in imports. What the figures indicate on the surface is that the 1982 surplus has been caused largely by the poor state of demand in our own economy.

CANADA'S MERCHANDISE TRADE

(millions of dollars)

	Total Exports	Cdn. exports as % of world trade	Total Imports	Balance of Trade	Re-exports	Surplus for Balance of Payments
1977	44,554	3.7	42,363	2,191	870	3,061
1978	53,183	3.5	50,108	3,075	923	3,998
1979	65,641	3.4	62,871	2,770	1,324	4,094
1980	76,159	3.2	69,274	6,885	1,713	8,598
1981	83,678	3.6	79,129	4,549	2,475	7,024
1982 (6 mos)	41,986*		33,786*			8,200

* Balance of payments basis.

Source: Statistics Canada and Department of External Affairs

While the growth in Canada's exports over the past five years seems impressive, compared to the growth of world trade as a whole Canada's share of world trade in fact declined from 3.7% to 3.2% between 1977 and 1980. In 1980/81 this trend was arrested and by the end of 1981 exports bounced back to 3.6% of world trade. The first half of 1982 indicates this recovery pattern appears to be gaining momentum. It is entirely possible that Canada's share of world trade will climb again in 1982 despite the fact that exports may not grow at all. Depressed economic times and the growth of protectionist measures by many nations have reduced the growth of world trade. To export as much in 1982 as in 1981 may indeed be a significant

achievement by Canada's export community, whereas the decline in imports may reflect more the realities of world trade. It is worth mentioning also that improved international competitiveness, which is one of the Board's goals for Canada, would in any event have the effect both of improving exports and reducing imports at the same time.

While there are always many ways to interpret statistics, and while Canada has become accustomed to reporting the gloomiest interpretations, there is nevertheless justification for being pleased with our trade performance. Some of the subtle adjustments that are masked by the aggregate numbers support the view that Canada's exports of manufactured goods have for some time been growing in relation to commodity exports, but their growth has been hidden by a substantial swing in the terms of trade during the seventies in favour of commodities. Data from the Conference Board of Canada point out that manufactured products have grown much more as a percent of Canadian exports when recast in 1971 dollars than when current dollars are used. For example, in current dollars manufactured exports have grown from 69% in 1971 to 70% in 1981, but if the 1981 figures are recast in 1971 dollars, manufactured goods accounted for 82% of exports. Such has been the magnitude of the swing in the terms of trade.

COMPOSITION OF MERCHANDISE EXPORTS

	(Percentage)				
	1971	1980	1980 (in 1970 \$)	1981	1981 (in 1971 \$)
Raw Materials	31.0	30.9	21	30	18
Agriculture Products	(12.2)	(10.8)	(10.9)	n/a	n/a
Crude Petroleum	(4.5)	(3.9)	(.9)	n/a	n/a
Fabricated Materials	33.3	39.7	34	38	34
End Product	35.6	29.5	45	32	48
Motor Vehicles and Parts	(24.0)	(14.7)	(20)	n/a	n/a
TOTAL	100	100	100	100	100

It is quite possible that the eighties will see a swing in the terms of trade back toward manufactured goods. With slower growth in the world's leading economies, the fear of commodity shortages is less acute and commodity prices have declined significantly. Of particular importance in the above figures is the growth of non-automotive end products exports. When recast in 1971 dollars, they have grown from 11.6% in 1971 to 25% in 1980 and higher still in 1981. This is a remarkable performance by Canadian manufacturers. They have achieved a substantially larger share of a growing total.

One of the most important statistics in the minds of the Board is the ratio of exports to GDP. The ratio for Canada is higher than for all our major trading partners. Canada is more dependent on trade than most major countries, but trade has not received the priority in policy that its importance merits. Furthermore, there is not much public awareness of its importance. The following table shows the relationship between exports and output in 1980 among twelve leading developed countries.

PRODUCTION AND TRADE OF TWELVE LEADING DEVELOPED COUNTRIES, 1980

	<u>Production¹</u> (billions of \$U.S.)	<u>Export of Goods</u>	
		(billions of \$U.S.)	Percent of GDP
United States	2,587.1	216.7	8.4
Japan	1,040.0	129.2	12.4
West Germany	819.1	192.9	23.6
France	651.9	111.3	17.1
United Kingdom	522.9	115.1	22.0
Italy	394.0	77.7	19.7
Canada	253.3	65.0	25.6
Spain	211.1	20.7	9.8
Netherlands	167.6	74.0	44.1
Australia	140.0	22.0	15.7
Belgium/Luxembourg	121.1	64.6	53.4

¹ Gross Domestic Product

Source: United Nations, Monthly Bulletin of Statistics
OECD, National Accounts of OECD Countries, Volume I,
1951-1980

In 1980, Canadian exports stood at 25.6% of GDP, and have increased significantly since then. The data strongly suggests more outward-looking economic policies for Canada with greater recognition of the interdependence of nations and greater emphasis on international competitiveness.

Despite Canada's accomplishments in trade, it is necessary to push to new higher ground and hold our position there if we are to break out of the present spiral of borrowing abroad to fund current consumption. In 1981, in spite of the \$7.0 billion trade surplus, Canada still ran a \$6.5 billion current account deficit due largely to huge interest payments on foreign borrowing. It is beginning to appear likely that the 1983 trade surplus will in fact eliminate the current account deficit for this year. This will provide a welcome break from the pattern of heavy foreign borrowing that has

characterized the past. A run of current account surpluses would go a long way to compensate for the damage done since 1975 to Canada's international payments position.

Canada is in a unique position to press for an export-led recovery in employment levels and productivity. The momentum is in place and the weakness of the domestic market is providing powerful impetus. But, for Canada, exports cannot be a short-term solution to its problems. Exports are too central to our economic health. A long-term commitment is required through policies that recognize the need for international competitiveness and that make exports as profitable to Canadian firms as domestic sales in good times.

B. ORIGIN, MANDATE AND COMPOSITION OF THE BOARD

The Board was formed in the Spring of 1981 at the initiative of the Government of Canada. The impetus for its formation came from a recommendation in the report of the Export Promotion Review Committee which called for a Board to permit business and labour to have an ongoing input into government programs and decisions that affected the export community. The minister appointed as chairman of the Board, Mr. Roger Hatch, who had chaired the original study committee. Once the full Board was in place, the minister submitted for approval at its first meeting a mandate designed to govern the scope of its activities. The Board approved the following mandate:

The Export Trade Development Board, chaired by a private sector member, will make specific recommendations to the Government on:

- i) objectives and priorities for overall export policy;
- ii) markets of concentration and marketing strategies;
- iii) improvements or changes in the design and implementation of export trade policies and programs, particularly in light of Canada's trade performance and international competitive position;
- iv) the particular needs of small and medium sized businesses with respect to export trade development support;
- v) improvements in the co-ordination and coherence of government-wide export development objectives and activities, and
- vi) the allocation of export development resources.

The composition of the Board was designed to study many important and sometimes conflicting criteria. Basically, members were chosen from the private sector including business, labour and academia to represent regional and sectoral interests of the country and from public sector areas involved in export policy. Rather than enlarge the Board to accommodate direct provincial government participation the Minister meets separately with Provincial Trade Ministers on issues relating to trade policy and trade development.

One of the key roles of the Board has been to focus the nation's export efforts toward selected countries which represent strong markets for Canadian goods and services, and to help bring about better co-ordination of government departments and agencies in pursuit of that focus. For this purpose it has been very valuable to have as Board members the chief executives of the Export Development Corporation (EDC), the Canadian International Development Agency (CIDA), and the Canadian Commercial Corporation (CCC), as well as the deputy ministers of economic development, finance, regional industrial expansion and international trade.

Exports are estimated to account for some 1.2M direct or indirect jobs in Canada, and contrary to economic conditions generally, the numbers are growing. The labour community in Canada has a keen interest in Canada's export performance and an awareness that international competitiveness is an essential requirement for long term success. Effective labour participation on the Board has been seen from the outset as essential for the Board's recommendations to carry full weight as representing all major interests.

Board Membership and Frequency of Meetings

The composition of the Board in its present format constitutes a significant innovation in positive business-labour-government co-ordination. As such it is an important step in reducing the loneliness of the "three solitudes", and in giving Canada a clearer more unified approach to overseas business opportunities. Nevertheless, Board membership is not intended to be a permanent assignment. There will be an orderly rotation of membership which will permit a gradual change in the composition and representativeness of the Board if experience points to the need for such a change.

The Export Trade Development Board (ETDB) consists of the following members (as of June 1982):

CHAIRMAN

Mr. R.E. Hatch
President
Canpotex Limited

PRIVATE SECTOR MEMBERS

Mr. B. Beneteau
President
Northern Telecom Canada

Mr. J. Bragg
President & General Manager
Oxford Frozen Foods Ltd.

Mr. J. Buchanan
President
Canadian Paperworker's Union

Mrs. S. Carr
Executive Vice President
Canadian Labour Congress

Mr. R. Cashin
President
Newfoundland Fishermen Food
& Allied Workers

Dr. H. Crookell
Director
Centre for International Business
University of Western Ontario

Mr. C. Dagenais
Chairman of the Board
The SNC Group

Mr. M. Drouin
Chairman of the Board
Dominion Engineering Works Ltd.

Mr. P. Gérin-Lajoie
President
Projecto International Inc.

Mr. R.G.P. Styles
Executive Vice President
World Trade & Merchant Banking
The Royal Bank of Canada

Mrs. D. Hall
Senior Vice-President
NOVA, An Alberta Corporation

Mr. K. Hendrick
President
Noranda Sales Corporation

Mr. A. McCain
President
McCain Produce Co. Ltd.

Mr. D. Montgomery
Secretary-Treasurer
Canadian Labour Congress

Mr. J. Munro
President, Regional Council
Number 1
International Woodworkers of
America

Mr. J.E.M. Newall
President & Chief Executive
Officer
Dupont Canada Inc.

Mrs. L. Nichol
President
Pirjo-Liisa Fashions Ltd.

Mr. W. Rix Jr.
President
Charlottetown Metal Products

Mr. R. Rogers
Chairman of the Board
Crown Zellerbach Canada Ltd.

Mr. G. Warner
Vice President
& General Manufacturing Manager
General Motors of Canada Ltd.

PUBLIC SECTOR MEMBERS

Mr. C.T. Charland
Assistant Deputy Minister
Trade Development
Department of External Affairs

Mr. M. Massé
President
Canadian International
Development Agency

Mr. S. Cloutier
President
Export Development Corporation

Mr. R.C. Montreuil
Deputy Minister
Department of Industry, Trade and
Commerce and Department of
Regional Economic Expansion

Mr. R. Gillen
President
Canadian Commercial Corporation

Mr. B. Drabble
Associate Deputy Minister
Department of Finance

Mr. R. Johnstone
Deputy Minister (International
Trade) & Coordinator for
International Economic Relations
Department of External Affairs

Mr. W. Teschke
Secretary of Ministry of State
for Economic and Regional
Development

In its first year of operation, the Board met seven times in different parts of the country. The original criteria in establishing the Board called for it to hold half of their meetings in Ottawa and the other half in various provincial centres. On this format, meetings were held in Montreal on December 2, 1981, in Toronto on February 24, 1982, in Vancouver on June 7-8, 1982 and in Winnipeg on September 2, 1982. Provincial government input to the Board was invited at each of these meetings and informal discussions were also held with local business and labour representatives. Future meetings of the Board are scheduled as follows:

October 20, 1982	Ottawa
December 1, 1982	Halifax
January 11, 1983	Ottawa
February 23, 1983	Edmonton
April 13, 1983	Ottawa
June 8, 1983	Fredericton
September 7, 1983	Regina
October 19, 1983	Ottawa

COMMUNICATING WITH KEY CONSTITUENCIES

The Board has several constituencies with which effective communication is seen as important on a two-way basis.

1. The Private Sector

The key producers and marketers of exportable goods and services are a primary concern. Strong representation on the Board by both management and labour ensures that the private sector voice is heard. In addition, the Board welcomes submissions from firms or unions on issues the Board is, or should be, considering. This report is intended in part to constitute formal feedback by the Board to the private sector.

2. The Federal Government

The usefulness of the Board to the private sector consists largely of the Board's influence on federal export policy. That influence is heightened by the presence on the Board of the chief executives of the major federal agencies and corporations as well as the senior officials of key departments. Communication between the Board and the federal government is therefore frequent and wide ranging. The Minister responsible for Trade has held special sessions with the Board at almost all meetings. This dedication by the government and the Minister has contributed substantially to the work of the Board and has been much appreciated by all members.

3. The Provincial Governments

While international trade is constitutionally a federal responsibility, provincial governments have a keen interest in the issues being studied by the Board. Some provincial governments maintain offices in key overseas markets, and the need for effective federal-provincial co-operation in international trade is very great. The Board is developing an ongoing dialogue with provincial governments by inviting them to make formal presentations to the Board when Board meetings are scheduled in provincial centres. Communications on special problems from provincial governments are always welcomed by the Board, either directly or via a Board member living in the province.

4. Industry Associations

Many industry associations made substantial submissions, often by way of personal presentations, to the Export Promotion Review Committee. While the Board has maintained

active relations with the Canadian Export Association, communication with other associations has not been as frequent as desired. It is hoped that the other major Canadian trade associations will in future provide the Board with their views on export problems and opportunities on a fairly regular basis.

D. IMPORTANT ISSUES TAKEN UP IN THE FIRST YEAR

The first year of Board activity had to deal with procedural issues, and establishing personal relationships and an operating style. However, meetings were frequent enough to accomplish a good deal of substantive work. What follows is a highlighting of issues that reached the recommendation stage. It is worth emphasizing, however, that a great deal of valuable work was accomplished through the quiet exchange of views and ideas, as opinions and perspectives were refined and adjusted.

1. Rejection of the National Trading Corporation Proposal

Following a reference in the throne speech of April 14, 1980, a Special Committee of the House of Commons was appointed to examine ways in which a national trading corporation could improve Canada's export performance. The Committee recommended that a national trading corporation be formed, in spite of considerable opposition to it by the private sector firms it was designed to help, and in spite of opposition from within the committee itself and the consequent publishing of a minority report.

When the Export Trade Development Board was formed in the Spring of 1981, the national trading corporation was soon on the agenda. The view of the Board was that

- a) there was already too great a tendency for government to form crown corporations without sufficient evidence that they were needed,
- b) the specific proposal made by the Committee involved private sector partnership with government and much of the private sector was opposed to the idea and had voiced its opposition to the Committee,
- c) government attempts to help private sector exporters ought to be worked out co-operatively, not unilaterally through political instigation, and
- d) there were more effective ways in which the substantial amount of government money needed to set up a National Trading Corporation could be used to stimulate exports.

The Board therefore sent a formal recommendation to the Minister to reject the National Trading Corporation. In doing so, the Board did not reject the entire report of the Committee. A number of ancillary recommendations having to do with making trade a priority in Canada, providing export incentives and improving the existing government program for export market development (PEMD), were endorsed by the Board.

2. Improving the Competitiveness of Canada's Export Financing

There are a number of issues relating to the activities and method of operation of EDC (the Export Development Corporation) which are of concern to Canadian exporters, and to which the Board has devoted considerable attention. These include the effect of the finance and service charges levied by EDC on the competitiveness of Canadian exports and indeed on the demand for EDC services, the wisdom of matching the concessionary financing practices of foreign official export credit agencies (while the Board endorses a stronger competitive thrust it does not favour the indiscriminate subsidization of exports in general) and the possibility of shortening the time required to obtain approval of EDC export support for specific transactions.

These issues remain under active consideration, and it is expected that the Board will be making recommendations shortly to the government designed to resolve these long standing export financing matters.

3. Reorienting Aid Priorities

The Board has recommended that CIDA make a substantial shift in aid expenditures towards bilateral aid, to fewer, more carefully selected countries, at the expense of multilateral aid through the major agencies. A shift in this direction was already part of CIDA's strategy, but the Board is anxious that it be made faster and more sizeable. Along with this recommendation, the Board has urged CIDA to broaden its base of contract firms through more frequent interaction with EDC, the Canadian Exporters Association, the Canadian Manufacturers Association, and other industry organizations, and to continue to build on its Industrial Co-operation initiative.

A final recommendation to CIDA had to do with blended financing or parallel financing. This occurs when trade opportunities arise in a country on CIDA's aid priority list. By financing, in parallel, with EDC a more attractive and hence more competitive package can be offered to the host country. However, if a firm has to go through two lengthy approval processes in Ottawa to put the package

together, few such transactions will take place. The Board's recommendation was that CIDA set aside a portion of the bilateral budget to be used at the discretion of CIDA's president in joint financing arrangements with EDC. The Board found much to commend in the changing emphasis of CIDA's priorities and the improved liaison between EDC and CIDA.

4. Reducing Taxation of Canadians Working Abroad

Following an extensive comparative study, which showed that Canadians working on contracts abroad were taxed more heavily than other foreign nationals in similar circumstances, the Board recommended that Canada's Overseas Employment Tax Exemption provisions be altered and brought more into harmony with those of our major trading partners. The Board's main concern in making this recommendation was that Canadian firms bidding on overseas contracts were disadvantaged by their cost of sending Canadians abroad, one part of which is how their foreign income is taxed. Canadian firms end up compensating their employees for the tax disadvantage and factoring the extra cost into their bid price on the contract, which gives their foreign-based competitors an advantage. Alternatively, Canadian firms are obligated to hire foreigners to do the overseas work, which reduces the opportunities to develop Canadian expertise.

The general principle underlying this recommendation is that international competitiveness rather than equity should govern tax policy when international business is involved. This has not been the case in the past. Tax policy has been too inward looking. In this light, the Board intends to examine the broader question of taxation of corporate income arising from international trade and investment.

5. Launching an Export Awards Program

The Board has been concerned from the outset about how to raise public and business awareness of the importance of exports to the Canadian economy. While recognizing this as a long term process, it was decided as an initial step to endorse an awards program, developed by External Affairs under parameters established by the Board, aimed at recognizing outstanding export achievement. Details of the program are still being worked out, but it is planned to be launched in late 1982 or early 1983.

6. Conference Board Proposal

The Board strongly supported the proposal for a new Conference Board international research program aimed at providing objective analysis and background information on a

variety of trade issues as an input to public policy debate. While the Conference Board's plans have not been finalized the Export Trade Development Board recommended that the government financially support the project subject to approval of the detailed arrangements.

7. Other Activities

Considerable work has been done by sub-committees which have been established to examine the broad areas of export finance, the aid-trade relationship, and taxation. The sub-committees have made substantial contributions to a number of the issues referred to above, and their work is continuing.

Other subjects investigated include the Trade Facilitation Program (COSTPRO), Trade Commissioner assignments to the private sector, Western rail transportation capacity and the proposal to establish a Canadian agricultural export corporation (Canagrex). Recommendations on each of these have been made to the government. With respect to Canagrex the Board supported the position taken by 17 trade, co-operative, and consumer associations that an immediate conference be called of all interested parties to establish a broader consensus on measures to enhance Canada's exports of agriculture and food products prior to any further action being taken on the legislation.

The Board remains very concerned about the potential dangers for trade inherent in the recent federal reorganization amalgamating Trade with External Affairs. While benefits may accrue by virtue of having more ambassadors with a strong trade commitment, there are also dangers in trade officers reporting to diplomatic line superiors. Whether trade will emerge in this scenario as an equal partner in External Affairs will depend very much on the style and subtlety of departmental administration, and therefore, heavily on the personalities of individuals in the key ministerial and deputy minister roles. The view of the Board is that Canada's influence in world diplomacy is limited, and that trade interests rather than diplomatic liaisons should dominate the policy of External Affairs. The Board will continue to monitor this situation.

E. A LOOK INTO THE FUTURE

Crystal ball gazing has lost some of its fashion as the gloom has deepened and the light at the end of the tunnel has become harder to see. Nevertheless, if a Board is worthwhile continuing, it must have sense of what it hopes to achieve as well as a record of what it has done.

On the broader front, the Board hopes to make international competitiveness a household term in Canada and a central theme of economic policy. A great deal needs to be done to build up and maintain the level of public and government awareness of the importance of export growth to Canada's economic health. The Board will be alert to ways of accomplishing this with a minimum of incremental cost.

The Board is not yet clearly established in Ottawa. This is not surprising after only one year, but it is a concern nonetheless. The essence of effective business-government liaison is that any federal initiatives that affect business should be exposed first to business reaction. It is the Board's desire to provide that reaction on initiatives that affect trade. The government may not always follow the Board's recommendation, but at least they should know what it is before any new program is embarked upon or an old program modified. The Board hopes to achieve this status in the near future by consistent follow-up of the status of key recommendations and a general deepening of relationships with departmental executives. It also hopes to improve communication, particularly with the export community, and to work towards greater public awareness of its role and activities.

There are many items on the immediate agenda of the Board as it enters its second year, but the central focus remains clear: to make specific recommendations to the Government on objectives and priorities for overall export policy.



Export Trade Development Board
Commission pour l'expansion du
commerce extérieur

RAPPORT ANNUEL 1982

COMMISSION POUR L'EXPANSION DU COMMERCE EXTERIEUR

RAPPORT ANNUEL

1982



Export Trade Development Board
Commission pour l'expansion du
commerce extérieur

Chairman Roger E. Hatch
240 Sparks Street
Ottawa, Ontario K1A 0H5
(613) 995-2798

Président Roger E. Hatch
240 rue Sparks
Ottawa, Ontario K1A 0H5
(613) 995-2798

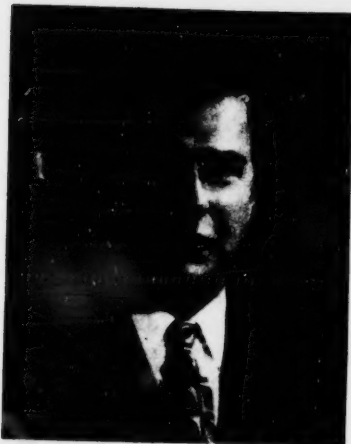
L'honorable Edward C. Lumley, c.p., député
Ministre d'Etat au Commerce international
Chambre des communes, Pièce 430-N
Ottawa (Ontario)
K1A 0A6

Cher monsieur Lumley,

J'ai le plaisir de vous présenter, ci-joint, le Rapport annuel de la
Commission pour l'Expansion du commerce extérieur, suite à sa première
année d'activité.

Sincèrement vôtre,

Roger E. Hatch



MOT DU PRESIDENT

L'occasion de présider un groupe de travail composé de cadres supérieures du monde des affaires, du monde syndical et de hauts fonctionnaires travaillant ensemble dans une période économique difficile, s'est révélée être un défi stimulant. Je crois que la première année d'opération de la Commission pour l'expansion du commerce extérieur (CECE) peut être considérée comme une réussite autant au plan du dévouement de ses membres que pour le travail accompli. Nous avons revu et discuté bon nombre de questions hautement prioritaires concernant le commerce extérieur et nous avons soumis nos recommandations au gouvernement fédéral.

Je souhaite que le Ministre d'Etat au Commerce international ainsi que ses collègues ont trouvé ces recommandations utiles lors de la formulation de la politique gouvernementale.

Je voudrais remercier sincèrement le Ministre Lumley pour son support à la Commission durant sa première année d'opération, et, spécialement pour les efforts et le temps considérable qu'il a consacré à des échanges de vues avec les membres sur des questions importantes relatives au commerce extérieur. Le travail de la Commission se poursuivant, j'attends avec plaisir la poursuite de l'interaction entre les représentants du monde des affaires, des syndicats, du monde enseignant ainsi que du gouvernement afin de formuler des recommandations pertinentes conduisant à des politiques dynamiques et avant-gardistes d'expansion des exportations.



A. RENDEMENT DU CANADA À L'EXPORTATION

L'excédent du Canada au commerce des marchandises demeure l'un des quelques aspects favorables du tableau économique plutôt sombre des trois dernières années. Cet excédent a atteint un niveau record de 4,1 milliard \$ en 1979, puis un nouveau sommet de 8,6 milliards \$ en 1980. À notre grande surprise, l'excédent de 1981 se chiffrait à 7 milliards \$, montant déjà éclipsé par les résultats du premier semestre de 1982. Malgré le ralentissement économique mondial, le Canada file vers un excédent qui devrait atteindre quelque 15 milliards \$ d'ici la fin de 1982.

Bien entendu, la Commission pour l'expansion du commerce extérieur ne peut s'attribuer l'honneur de cette performance remarquable. C'est plutôt le fléchissement du dollar canadien et le dynamisme des exportateurs canadiens qui sont probablement à l'origine d'un tel succès. Du reste, un examen des chiffres indique que l'excédent provient moins de l'expansion des exportations canadiennes que de la diminution des importations. En fait, les chiffres révèlent à prime abord que l'excédent de 1982 résulte surtout de la faible demande dans notre propre économie.

COMMERCE CANADIEN DES MARCHANDISES millions de dollars

	Total des exportations	Exp. can. comme % du commerce mondial	Total des importations	Balance commerciale	Réexportations	Excédent à la balance des paiements
1977	44,554	3,7	42,363	2,191	870	3,061
1978	53,183	3,5	50,108	3,075	923	3,998
1979	65,641	3,4	62,871	2,770	1,324	4,094
1980	76,159	3,2	69,274	6,885	1,713	8,598
1981	83,678	3,6	79,129	4,549	2,475	7,024
1982	41,986*		33,786*			8,200

* D'après la balance des paiements

Source: Statistique Canada et ministère des Affaires extérieures

Si l'accroissement des exportations canadiennes depuis cinq ans semble impressionnant au regard de l'essor global du commerce mondial, la part canadienne du commerce mondial est en fait passée de 3,7 p. 100 à 3,2 p. 100 entre 1977 et 1980. En 1980-1981, cette tendance s'est arrêtée, puis à la fin de 1981, il y a eu une remontée à 3,6 p. 100. Le premier semestre de 1982 indique que ce mouvement de

reprise semble s'accélérer. La part canadienne du commerce mondial pourrait bien augmenter de nouveau en 1982 même si les exportations ne progressaient pas du tout. Le marasme économique et l'intensification des mesures protectionnistes dans bien des pays ont réduit l'essor du commerce mondial. Si le chiffre de 1982 égale celui de 1981, les exportateurs canadiens pourront sans doute se féliciter d'un bel exploit; par contre, la baisse des importations correspondrait davantage aux réalités du commerce mondial. Il convient de noter aussi que l'accroissement de la compétitivité à l'échelle internationale, un des buts de la Commission pour le Canada, aurait un double effet: il ferait augmenter les exportations tout en réduisant les importations.

S'il y a toujours bien des façons d'interpréter les statistiques et si le Canada est maintenant habitué à donner des nouvelles très sombres, il y a quand même lieu de nous féliciter de notre rendement au titre du commerce extérieur. Certains des redressements subtils masqués par les chiffres globaux prouvent que les exportations canadiennes de biens fabriqués progressent depuis quelques temps par rapport aux exportations de produits de base, mais leur essor a été dissimulé pendant les années 1970 par une évolution marquée des termes de l'échange en faveur des produits de base. Les données du Conference Board of Canada font remarquer que les produits fabriqués progressent beaucoup plus en pourcentage des exportations canadiennes lorsque les calculs se font en dollars de 1971 plutôt qu'en dollars courants. Par exemple, en dollars courants, les exportations de biens fabriqués sont passées de 69 p. 100 en 1971 à 70 p. 100 en 1981, mais si les chiffres de 1981 sont établis en dollars de 1971, les biens fabriqués représentent 82 p. 100 des exportations. Voilà l'importance de l'évolution des termes de l'échange.

COMPOSITION DES EXPORTATIONS DE MARCHANDISES
(pourcentage)

	<u>1971</u>	<u>1980</u>	<u>1980 (en \$ de 1971)</u>	<u>1981</u>	<u>1981 (en \$ de 1971)</u>
Matières premières	31,0	30,9	21	30	18
Produits agricoles	(12,2)	(10,8)	(10,9)	n/a	n/a
Pétrole brut	(4,5)	(3,9)	(,9)	n/a	n/a
Matières ouvrées	33,3	39,7	34	38	34
Produits finis	35,6	29,5	45	32	48
Véhicules à moteur et pièces	(24,0)	(14,7)	(20)	n/a	n/a
TOTAL	100	100	100	100	100

Il est bien possible que dans les années 1980, les termes de l'échange penchent du côté des produits fabriqués. Étant donné la croissance économique plus lente dans les principaux pays du monde, la crainte des pénuries de produits de base est moins prononcée et les prix de ces produits ont diminué sensiblement. Il convient de signaler dans les chiffres ci-haut, la croissance des exportations de produits finis autres que ceux de l'industrie automobile. Si l'on procède à de nouveaux calculs en dollars de 1971, elles sont passées de 11,6% en 1971 à 25% en 1980 et ont même atteint un plus haut niveau en 1981. C'est tout à l'honneur des fabricants canadiens; ils ont obtenus pour une part beaucoup plus élevée d'un total croissant.

Une des statistiques les plus importantes dans l'esprit de la Commission est la part relative des exportations dans le PNB. Ce ratio pour le Canada est plus élevé que celui de ses principaux partenaires commerciaux. Le Canada compte sur le commerce extérieur plus que la plupart des pays importants, mais ce commerce ne jouit pas, en matière de politiques, du traitement prioritaire que lui vaudrait son importance. Du reste, le public n'est pas très conscient de son importance. Le tableau ci-dessous indique le rapport entre les exportations et la production de 1980 pour 12 des principaux pays développés.

Production et commerce extérieur de 12 principaux
pays développés, 1980

	<u>Production¹</u> <u>(milliards</u> <u>de \$ EU)</u>	<u>Exportation de marchandises</u> <u>(milliards</u> <u>de \$ EU)</u>	<u>Pourcentage</u> <u>du PNB</u>
États-Unis	2 587,1	216,7	8,4
Japon	1 040,0	129,2	12,4
Allemagne de l'Ouest	819,1	192,9	23,6
France	651,9	111,3	17,1
Royaume-Uni	522,9	115,1	22,0
Italie	394,0	77,7	19,7
Canada	253,3	65,0	25,6
Espagne	211,1	20,7	9,8
Pays-Bas	167,6	74,0	44,1
Australie	140,0	22,0	15,7
Belgique/Luxembourg	121,1	64,6	53,4

¹ Produit national brut

Source: Nations Unies, Bulletin mensuel de statistiques
OCDE, Comptes nationaux des pays de l'OCDE, volume 1,
1951-1980

En 1980, les exportations canadiennes s'établissaient à 25,6 p. 100 du PNB, et ont augmenté sensiblement depuis lors. Les données indiquent clairement que le Canada poursuit des politiques économiques plus orientées vers l'extérieur et qu'il reconnaît davantage l'interdépendance des pays et met plus, l'accent sur la compétitivité internationale.

Malgré les réalisations du Canada en matière de commerce extérieur, il est indispensable d'atteindre de plus hauts sommets et de maintenir notre avance si nous voulons échapper à la présente spirale des emprunts à l'étranger pour financer notre consommation actuelle. En 1981, malgré l'excédent de 7 milliards \$ de la balance commerciale, le Canada accusait, au compte courant, un déficit de 6,5 milliards \$ surtout attribuable aux importants versements d'intérêt sur les emprunts effectués à l'étranger. Les observateurs commencent à croire que, selon toutes probabilités, l'excédent de 1983 supprimera en fait le déficit au compte courant enregistré pour cette année. Heureusement, le Canada, qui contractait toujours de gros emprunts à l'étranger dans les années passées, dérogerait ainsi ses habitudes. Une série d'excédents au compte courant contribuerait beaucoup à améliorer la situation défavorable qui caractérisait le Canada depuis 1975, au titre des paiements internationaux.

Le Canada est dans une position idéale pour effectuer une reprise basée sur les exportations et ainsi accroître son niveau d'emploi et sa productivité. L'élan est donné et la faiblesse du marché intérieur stimule l'activité. Mais, pour le Canada, les exportations ne sauraient être une solution à court terme. Elles sont trop indispensables à notre bien-être économique. Il faut prendre un engagement à long terme en adoptant des politiques qui reconnaissent le besoin de compétitivité internationale et qui rendent les exportations aussi rentables pour les entreprises canadiennes que les ventes intérieures en période de prospérité.

B. ORIGINE, MANDAT ET COMPOSITION DE LA COMMISSION

La Commission a été formée au printemps de 1981 sur l'initiative du gouvernement canadien. Sa création résulte d'une recommandation du rapport du Comité d'examen de la promotion des exportations, qui demandait la création d'une Commission qui permettrait au patronat et aux syndicats de contribuer de façon continue aux programmes et aux prises de décisions du gouvernement qui touchent les exportateurs. Le Ministre a nommé à la présidence de la Commission M. Roger Hatch, qui avait présidé le comité d'étude initial. Une fois la Commission intégrale mise en place, le Ministre a soumis pour approbation à sa première réunion un mandat conçu en vue de régir son champ d'action. La Commission a approuvé le mandat ci-après:

"La Commission d'expansion du commerce d'exportation, présidée par un membre du secteur privé, fera au gouvernement des recommandations spécifiques sur:

- i) les objectifs et les priorités de la politique en matière d'exportation;
- ii) les marchés de concentration et les stratégies de commercialisation;
- iii) les améliorations ou les modifications à apporter à la conception et à la mise en oeuvre des politiques et des programmes dans le domaine de l'expansion du commerce d'exportation, surtout à la lumière du rendement du Canada au commerce extérieur et de sa position concurrentielle internationale;
- iv) les besoins particuliers des petites et moyennes entreprises en ce qui touche l'aide à l'expansion des exportations;
- v) les améliorations à apporter au chapitre de la coordination et de l'uniformité, à l'échelle gouvernementale, des objectifs et les activités touchant l'expansion des exportations dans tout le gouvernement, et
- vi) l'affectation des ressources consacrées à l'expansion des exportations.

La composition de la Commission devait répondre à des critères importants et parfois contradictoires. Essentiellement, les membres ont été recrutés dans le secteur privé, y compris le patronat, les syndicats et le milieu enseignants, en vue de représenter les intérêts régionaux du pays et les éléments du secteur public impliqués dans la politique d'exportation. Au lieu d'élargir la Commission pour faire place à la participation directe des gouvernements provinciaux, le Ministre s'entretient séparément avec les ministres provinciaux du Commerce sur les questions ayant trait à la politique commerciale et à l'expansion du commerce.

Un des rôles-clé de la Commission a été de concentrer les tentatives canadiennes d'exportation sur certains pays qui représentent de grands marchés pour les biens et services du Canada, et de faciliter la coordination dans les ministères et organismes gouvernementaux dans la poursuite de ces tentatives. À cette fin, il a été très utile de compter parmi les membres de la Commission les dirigeants de la Société pour l'expansion des exportations (SEE), de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et de la Corporation commerciale canadienne (CCC) et les sous-ministres du Développement économique, des Finances, de l'Expansion industrielle régionale et du Commerce international.

On estime que les exportations donnent lieu à environ 1,2 million d'emplois directs ou indirects au Canada et, contrairement à la conjoncture économique générale, les chiffres sont à la hausse. Les travailleurs canadiens s'intéressent beaucoup au rendement du Canada en matière d'exportation et savent bien que la compétitivité internationale est une condition essentielle du succès à long terme. La participation effective des travailleurs est depuis le début considérée comme essentielle si les recommandations de la Commission doivent représenter pleinement tous les principaux intérêts.

Composition de la Commission et fréquence des réunions

La composition de la Commission constitue actuellement une innovation importante dans la coordination concrète entre le patronat, les syndicats et le gouvernement. Comme telle, elle représente un grand progrès en vue de réduire l'isolement propre aux "trois solitudes" et de favoriser une approche plus claire et plus unifiée au Canada en ce qui a trait aux débouchés à l'étranger. Néanmoins, les membres de la Commission ne sont pas nommés en permanence. Il y aura une rotation ordonnée des membres qui permettra de changer progressivement la composition de la Commission et les éléments représentés si l'expérience indique qu'il faut procéder à un tel changement.

La Commission pour l'expansion du commerce extérieur est composée des membres ci-après (juin 1982):

PRÉSIDENT

M. R.E. Hatch
Président
Canpotex Limited

MEMBRES DU SECTEUR PRIVÉ

M. B. Beneteau
Président
Northern Telecom Canada

M. J. Bragg
Président et directeur général
Oxford Frozen Foods Ltd.

M. J. Buchanan
Président
Syndicat canadien des
travailleurs du papier

Mme S. Carr
Vice-présidente exécutive
Congrès canadien du travail

M. R. Cashin
Président
Newfoundland Fishermen, Food
and Allied Workers

M. K. Hendrick
Président
Noranda Sales Corporation

M. A. McCain
Président
McCain Produce Co. Ltd.

M. D. Montgomery
Secrétaire-trésorier
Congrès canadien du travail

M. J. Munro
Président, conseil régional
no 1
International Woodworkers
of America

M. J.E.M. Newall
Président et directeur général
Dupont Canada Inc.

M. H. Crookell
Directeur
Centre du commerce international
University of Western Ontario

M. C. Dagenais
Président du conseil d'administration
Groupe SNC

M. M. Drouin
Président du conseil d'administration
Dominion Engineering Works Ltd.

M. P. Gérin-Lajoie
Président
Projecto International Inc.

Mme D. Hall
Première vice-présidente
NOVA, société de l'Alberta

M. L. Nichol
Président
Pirjo Liisa Fashions Ltd.

M. W. Rix Jr.
Président
Charlottetown Metal Products

M. R. Rogers
Président
Canada Harbor Place Corporation

M. R.G.P. Styles
Vice-président exécutif
Division du commerce mondial et
banques marchandes
Banque royale du Canada

M. G. Warner
Vice-président et directeur
général de la fabrication
General Motors of Canada Ltd.

MEMBRES DU SECTEUR PUBLIC

M. C.-T. Charland
Sous-ministre adjoint
Expansion du commerce
Ministère des Affaires extérieures

M. S. Cloutier
Président
Société pour l'expansion
des exportations

M. R. Gillen
Président
Corporation commerciale canadienne

M. R. Johnstone
Sous-ministre (commerce international)
et coordonnateur des relations
économiques internationales
Ministère des Affaires extérieures

M. M. Massé
Président
Agence canadienne de développement
international

M. R.C. Montreuil
Sous-ministre
Ministère de l'Industrie et du
Commerce et ministère de l'Expansion
économique régionale

M. B. Drabble
Sous-ministre associé
Ministère des Finances

M. W. Teschke
Secrétaire du ministère d'États
Développement économique et régional

Au cours de la première année d'activité, les membres de la Commission se sont réunis sept fois dans diverses parties du Canada. Les critères initiaux de la formation de la Commission prévoyaient que la moitié des réunions auraient lieu à Ottawa et l'autre moitié dans divers centres provinciaux. Ainsi, des réunions ont eu lieu à Montréal le 2 décembre 1981, à Toronto le 24 février 1982, à Vancouver les 7 et 8 juin 1982 et à Winnipeg le 2 septembre 1982. À chacune de ces réunions, on a fait appel à la participation des gouvernements provinciaux et des discussions officielles ont eu lieu avec les représentants locaux du patronat et des syndicats. Voici la liste des prochaines réunions:

20 octobre 1982
1^{er} décembre 1982
11 janvier 1983
23 février 1983
13 avril 1983
8 juin 1983
7 septembre 1983
19 octobre 1983

Ottawa
Halifax
Ottawa
Edmonton
Ottawa
Fredericton
Regina
Ottawa

C. COMMUNICATION AVEC LES PRINCIPALES CIRCONSCRIPTIONS

La Commission a plusieurs circonscriptions avec lesquelles il importe de poursuivre un dialogue efficace.

1. Le secteur privé

Les principaux producteurs et vendeurs de biens et services exportables sont un élément clé. Une forte représentation du patronat et des syndicats à la Commission assure que la voix du secteur privé se fait entendre. En plus, la Commission réserve un bon accueil aux soumissions des entreprises et des syndicats sur des questions qu'elle étudie ou qu'elle devrait étudier. Le présent rapport vise en partie à répondre officiellement aux soumissions du secteur privé.

2. Le gouvernement fédéral

L'utilité de la Commission pour le secteur privé tient surtout à l'influence qu'elle exerce sur la politique fédérale d'exportation. Cette influence est accentuée par la présence à la Commission des directeurs généraux des grandes agences et corporations fédérales ainsi que des hauts fonctionnaires des principaux ministères. Les communications entre la Commission et le gouvernement fédéral sont donc fréquentes et portent sur une gamme étendue de sujets. Le Ministre responsable du commerce extérieur a eu des entretiens spéciaux avec les membres de la Commission à presque toutes les réunions. Ce dévouement de la part du gouvernement et du Ministre a beaucoup contribué au travail de la Commission et a été fort apprécié de tous les membres.

3. Les gouvernements provinciaux

Si, d'après la Constitution, le commerce international relève du gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux s'intéressent quand même beaucoup aux questions qu'étudie la Commission. Certains gouvernements provinciaux ont des bureaux dans les pays constituant nos principaux marchés d'outre-mer et le besoin d'une coopération fédérale-provinciale efficace au titre du commerce international est important. La Commission entame un dialogue continu avec les gouvernements provinciaux en les invitant à présenter des soumissions formelles lorsqu'il y a des réunions dans des centres provinciaux.

- a) Le président de la Commission écrira de temps en temps aux ministères provinciaux du Commerce au sujet du progrès de la Commission.

- b) Les gouvernements provinciaux seront invités à faire des présentations formelles à la Commission lorsque des réunions de la Commission seront convoquées dans des centres provinciaux.
- c) Les communications des gouvernements provinciaux sur des problèmes spéciaux sont toujours bien accueillies par le président de la Commission, soit directement, soit par l'intermédiaire d'un membre de la Commission demeurant dans la province.
- d) Le président de la Commission peut, sur invitation, assister aux réunions fédérales provinciales régulières de coordination du commerce en vue de fournir l'occasion de discuter des activités et des procédures de la Commission.

4. Associations industrielles

Beaucoup d'associations industrielles ont fait des soumissions importantes, souvent sous forme de présentations personnelles de rapports, au Comité d'examen de la promotion des exportations. Bien que la Commission ait entretenu des liens avec l'Association des exportateurs canadiens, la fréquence de ses communications avec les autres associations laisse à désirer. On espère toutefois que les autres grandes associations commerciales du Canada exprimeront désormais assez régulièrement à la Commission leurs vues sur les problèmes et les possibilités d'exportation.

D. QUESTIONS IMPORTANTES ABORDÉES AU COURS DE LA PREMIÈRE ANNÉE

La première année d'activité a été consacrée aux questions de procédure, ainsi qu'à l'établissement des contacts personnels et d'un mode opératoire. Cependant, les réunions ont été assez fréquentes pour l'exécution d'une bonne dose de travaux importants. Les questions qui suivent ont atteint le stade de la recommandation. Il importe de souligner cependant que beaucoup de travail utile s'est effectué par un échange discret de vues et d'idées, à mesure que les opinions et les perspectives se sont raffinées et modifiées.

1. La proposition de création d'une corporation nationale d'import-export est rejetée

Après qu'il en eut été question dans le discours du trône du 14 avril 1980, un comité spécial de la Chambre des Communes a été nommé pour examiner les moyens par lesquels une corporation nationale d'import-export pourrait améliorer le rendement du Canada en matière d'exportation. Le Comité a recommandé la formation d'une telle corporation malgré la vive opposition des entreprises du secteur privé qui devaient bénéficier de cette corporation, et malgré l'opposition au sein même du comité et la publication ultérieure d'un rapport minoritaire.

Peu après la création de la Commission des exportations au printemps 1981, la question de la corporation nationale d'import-export a été inscrite à l'ordre du jour. La Commission était d'avis:

- a) que le gouvernement tendait déjà trop à former des corporations de la Couronne sans démontrer leur nécessité,
- b) que la proposition spécifique du Comité prévoyait une collaboration entre le secteur privé et le gouvernement, et qu'une bonne part du secteur privé s'opposait à l'idée et en avait informé le Comité,
- c) que les tentatives du gouvernement en vue d'aider les exportateurs du secteur privé devraient résulter d'une collaboration, et non d'une décision politique unilatérale, et
- d) qu'il y avait des moyens plus efficaces d'affecter à la stimulation des exportations le gros montant de deniers publics requis pour établir une corporation nationale d'import-export.

La Commission a donc envoyé une recommandation officielle au Ministre en vue du rejet de la proposition. Cependant, elle n'a pas rejeté tout le rapport du Comité. Plusieurs recommandations auxiliaires voulant qu'on accorde la priorité au commerce extérieur au Canada, aux stimulants à l'exportation et à l'amélioration de l'actuel programme gouvernemental de développement des marchés d'exportation (PDME), ont été approuvées par la Commission.

2. Accroissement de la compétitivité du Canada en matière de financement des exportations

Il existe un bon nombre de questions relatives aux activités et aux méthodes d'opération de la S.E.E. (Société pour l'expansion des exportations) qui concernent les exportateurs canadiens. Celles-ci comprennent: l'influence des charges de financement et de services perçues par la S.E.E. sur la compétitivité des exportations canadiennes, et, évidemment sur les demandes de services auprès de la S.E.E.; le bien-fondé de l'alignement sur les pratiques de financement de faveur des organismes publics étrangers de crédit à l'exportation (quoique la Commission favorise un appui plus fort, elle ne favorise pas la subvention généralisée des exportations) et la possibilité de réduire le temps requis pour obtenir l'approbation et la S.E.E. pour des transactions spécifiques.

Ces questions continuent d'être étudiées et il est prévu que la Commission fera sous peu des recommandations au gouvernement, destinées à résoudre ces problèmes de financement depuis longtemps laissés pour contre.

3. Nouvelles priorités en matière d'aide

La Commission a recommandé que dans ses dépenses d'aide, l'ACDI favorise beaucoup plus l'aide bilatérale à un plus petit nombre de pays bien choisis aux dépenses de l'aide multinationale fournie par l'entremise des grandes agences. Un mouvement dans ce sens faisait déjà partie de la stratégie de l'ACDI, mais la Commission tient à ce qu'il soit accéléré et plus important. En formulant cette recommandation, la Commission a pressé l'ACDI d'élargir sa banque de sociétés en traitant plus souvent avec la SEE, l'Association des exportateurs canadiens, l'Association des manufacturiers canadiens et d'autres organismes de l'industrie, et de poursuivre ses initiatives de coopération industrielle.

Une dernière recommandation à l'ACDI avait trait au financement combiné ou parallèle. Ceci se produit lorsque des débouchés commerciaux se présentent dans un pays figurant sur la liste prioritaire de l'ACDI. Grâce au financement parallèle avec la SEE, on peut offrir au pays hôte un contrat global plus attrayant et donc plus compétitif. Cependant, si une firme doit franchir deux longues procédures d'approbation à Ottawa pour composer son forfait de financement, peu de transactions du genre auront lieu. La Commission a recommandé que l'ACDI mette de côté une part du budget bilatéral pour utilisation à la discrétion du président de l'ACDI dans des ententes de financement mixte avec la SEE. La Commission a trouvé bien louable le remaniement des priorités de l'ACDI et la liaison améliorée entre la SEE et l'ACDI.

4. Réduction de l'impôt pour les Canadiens travaillant à l'étranger

Après une étude comparative étendue, qui indiquait que les Canadiens travaillant à la réalisation de contrats à l'étranger doivent payer relativement plus d'impôt que les autres ressortissants étrangers oeuvrant dans des conditions semblables, la Commission a recommandé que les dispositions d'exemption d'impôt sur l'emploi outre-mer soient modifiées et concordent davantage avec celles de nos principaux partenaires commerciaux. En formulant cette recommandation, la Commission se préoccupait surtout du fait que les firmes canadiennes qui soumissionnent pour la réalisation de contrats outre-mer sont désavantagées par le coût de l'envoi de Canadiens à l'étranger. Les firmes canadiennes doivent indemniser leurs employés pour les désavantages fiscaux et ajouter ce coût supplémentaire au prix de leur soumission sinon, elles sont contraintes à embaucher des étrangers pour faire le travail à l'étranger, ce qui réduit les possibilités pour les Canadiens d'acquérir du savoir-faire.

Le principe général à la base de cette recommandation est que la compétitivité internationale plutôt que l'équité devrait régir la politique fiscale dans les affaires internationales. Cela n'a pas

été le cas jusqu'ici, la politique fiscale a été trop orientée vers l'intérieur. C'est dans cette optique que la Commission entend examiner toute la question de l'impôt sur le revenu des sociétés tiré du commerce et de l'investissement international.

5. Lancement d'un programme de prix aux exportateurs

La Commission se demande depuis le début comment sensibiliser davantage le public et le monde des affaires à l'importance des exportations pour l'économie canadienne. Tout en reconnaissant qu'il s'agit d'un processus à long terme, les responsables ont décidé d'approuver, comme mesure initiale, un programme de prix élaboré par le ministère des Affaires extérieures selon des paramètres établis par la Commission, visant à reconnaître les réalisations notables en matière d'exportation. Les détails du programme sont en cours d'élaboration, mais on projette de l'introduire vers la fin de 1982 ou au début de 1983.

6. Proposition du Conference Board

La Commission a fortement appuyé la proposition visant à établir un nouveau programme de recherche internationale sous l'égide du Conference Board, et ce pour fournir des analyses objectives et des renseignements sur diverses questions commerciales comme un apport aux débats sur la politique gouvernementale. Bien que le plan du Conference Board ne soit pas encore arrêté, la Commission a recommandé que le gouvernement accorde une aide financière au projet sous réserve de l'approbation d'un arrangement détaillé.

7. Autres activités

Les sous-comités établis pour examiner les grandes lignes du financement des exportations, le rapport aide-commerce et la fiscalité ont beaucoup travaillé, et leur travail se poursuit.

Parmi les autres sujets d'enquête, signalons le Programme de facilitation du commerce (COSTPRO), l'attribution des mandats de délégués commerciaux au secteur privé, la capacité de transport des chemins de fer de l'Ouest canadien et la proposition visant à établir une société canadienne d'exportation des produits agricoles (Canagrex). Des recommandations sur chacune de ces questions ont été présentées au gouvernement. Quant à Canagrex, le Conseil a appuyé la position prise par 17 associations professionnelles, coopératives et de consommateurs qui favorisent la tenue d'une conférence immédiate pour toutes les parties intéressées en vue d'obtenir l'accord d'un plus grand nombre de personnes sur les mesures visant à accroître les exportations canadiennes de produits agricoles et alimentaires, avant la prise de toute autre mesure législative.

La Commission s'inquiète encore beaucoup des dangers inhérents à la récente réorganisation qui a fusionné le Commerce international et les Affaires extérieures. Si un plus grand nombre d'ambassadeurs ayant pris de plus forts engagements commerciaux peut apporter des avantages, il y a aussi des risques imputables au fait que les agents de commerce relèveront de leurs supérieurs diplomatiques. Le commerce sera-t-il enfin un élément égal aux Affaires extérieures? Cela dépendra beaucoup du mode opératoire et de la subtilité de l'administration ministérielle et partant, des personnalités des titulaires des principaux postes de ministre et de sous-ministre. La Commission est d'avis que l'influence du Canada dans la diplomatie mondiale est limitée et que les intérêts commerciaux plutôt que les liaisons diplomatiques devraient dominer la politique des Affaires extérieures. La Commission continuera de surveiller cette situation.

E. COUP D'OEIL SUR L'AVENIR

Les diseurs de bonne aventure ont perdu de leur popularité à mesure que le tableau s'est assombri et que la lueur d'espoir est devenue moins visible. Néanmoins, s'il vaut la peine de conserver la Commission, elle doit avoir une idée de ce qu'elle espère réaliser et un document attestant de ses réalisations.

D'abord, au sens large, la Commission espère mettre l'expression "compétitivité internationale" sur toutes les lèvres au Canada et en faire le thème central de la politique économique. Il reste encore beaucoup à faire pour augmenter et maintenir le niveau de perception chez le public et dans le gouvernement de l'importance que revêt l'essor des exportations pour le bien-être économique du Canada. La Commission cherchera des moyens d'y parvenir avec un minimum de frais supplémentaires.

Le rôle de la Commission n'est pas encore clairement établi à Ottawa. Ce n'est pas surprenant après seulement un an, mais cela demeure quand même une source d'inquiétude. Il est essentiel, pour qu'une liaison entre le monde des affaires et le gouvernement soit efficace, que le gouvernement demande l'opinion des gens d'affaires pour toute initiative fédérale influant sur les affaires. La Commission désire le faire pour les initiatives qui concernent le commerce. Le gouvernement ne suivra peut-être pas toujours ses recommandations, mais il devrait au moins savoir ce qu'elle recommande avant de lancer un nouveau programme ou de modifier tout programme existant. La Commission espère y parvenir sous peu en surveillant sans cesse le progrès de ses principales recommandations et, en approfondissant ses rapports avec les dirigeants des ministères. Elle espère par ailleurs améliorer les communications, surtout avec les exportateurs et rendre le public plus conscient de son rôle et de ses activités.

Il y a bien des articles à l'ordre du jour de la Commission, qui entre dans sa deuxième année d'activité, mais le but premier demeure clair: formuler des recommandations précises au gouvernement sur les objectifs et les priorités d'une politique générale d'exportation.